



**LISBOA
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT**

MESTRADO

**ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS**

TRABALHO FINAL DE MESTRADO

DISSERTAÇÃO

**IDE EM PORTUGAL: FACTORES INSTITUCIONAIS DE
ATRACÇÃO DE INVESTIMENTO**

POR: LUÍS GUILHERME MENDES BENTO

SETEMBRO – 2013



**LISBOA
SCHOOL OF
ECONOMICS &
MANAGEMENT**

**MESTRADO EM
ECONOMIA INTERNACIONAL E ESTUDOS
EUROPEUS**

**TRABALHO FINAL DE MESTRADO
DISSERTAÇÃO**

**IDE EM PORTUGAL: FACTORES INSTITUCIONAIS DE
ATRACÇÃO DE INVESTIMENTO**

POR: LUÍS BENTO

ORIENTAÇÃO:

PROF. DOUTOR JOAQUIM RAMOS SILVA

SETEMBRO - 2013

Resumo

No presente mundo globalizado, os países vivem uma competição constante para captar investimento. A ambição do presente estudo é compreender a definição de investimento directo estrangeiro (IDE), os seus componentes e motivações, mas sobretudo medir o seu lado mais institucional: o poder das instituições, o estado do ambiente de negócios e o grau de burocracia de uma economia. Estes são alguns dos factores passíveis de ditar a capacidade de captar investimento e, talvez mais importante que isso, assegurar a sua permanência. A análise incide sobre a literatura relevante para o assunto, um ponto de situação do IDE em Portugal e o recurso a dois importantes indicadores mundiais: *Doing Business* e *Index of Economic Freedom*, que permitem aferir o estado institucional da economia portuguesa deste ponto de vista. As conclusões resultantes da análise, mostram um Portugal moderno e inovador - em certos pontos mais evoluído que os seus homólogos comunitários - mas é visível a necessidade de reformas institucionais para melhorar o desempenho da economia e aumentar a atracção de investimento directo estrangeiro.

Palavras chaves: Investimento Directo Estrangeiro (IDE), determinantes e factores, instituições, qualidade institucional, *Doing Business* (DB), *Index of Economic freedom* (IEF), burocracia, Portugal.

Abstract

In the globalized world we live in, countries experience a constant competition to attract investment. The purpose of this study is to understand the foreign direct investment (FDI) definition, motivations and components, but above all, to evaluate the FDI institutional framework, how strong institutions are, the business environment, as well as the degree of bureaucracy in an economy, because these are some of the factors most likely to dictate the ability to attract investment and perhaps more important than this, to ensure its permanence. The analysis focuses on the relevant literature regarding the subject matter, FDI data from Portugal and the analysis of two important worldwide indicators: Doing Business and Index of Economic Freedom, in order to assess the institutional status of the Portuguese economy from this point of view. The conclusions stemming from the analysis, show a modern and innovative Portugal, to certain regards further evolved than their European counterparts, but it is quite visible the need for institutional reforms to improve the performance of the economy and the ability to attract foreign direct investment.

Key Words: Foreign Direct Investment (FDI), determinants and factors, institutions, institutional quality, Doing Business (DB), Index of Economic Freedom (IEF), bureaucracy, Portugal

Agradecimentos

A elaboração desta Dissertação de Mestrado tem na sua base um enorme esforço e dedicação mas também o apoio de várias pessoas. O meu profundo agradecimento é dirigido ao meu orientador, Professor Doutor Joaquim Ramos Silva, que sem a sua disponibilidade e sapiência a conclusão deste trabalho não teria sido possível, à minha mãe M^a Augusta Barros Bento pelos elevados valores inculcados, à minha família e aos meus amigos pela sua presença.

Índice

I – INTRODUÇÃO	1
II – DEFINIÇÃO, CLASSIFICAÇÃO E EFEITOS DO IDE	3
1. DEFINIÇÃO DE IDE	3
2. EFEITOS POSITIVOS EM ATRAIR IDE	5
2.1 EFEITOS NEGATIVOS EM ATRAIR IDE	6
3. PRINCIPAIS FACTORES PARA ATRAIR IDE	7
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	8
III – ANÁLISE DE DADOS: O IDE EM PORTUGAL	9
1. OS PRIMEIROS PASSOS	9
2. A EVOLUÇÃO DOS ANOS 2000	10
3. O PERÍODO DE CRISE	13
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	14
IV – IDE NUMA PERSPECTIVA INSTITUCIONAL: OS PRINCIPAIS INDICADORES	14
1. QUALIDADE INSTITUCIONAL COMO DETERMINANTE DE IDE	14
2. INSTITUIÇÕES FORMAIS	15
2.1 BOA GOVERNAÇÃO	16
2.2 MÁ GOVERNAÇÃO	17
3. INSTITUIÇÕES INFORMAIS E CAPITAL SOCIAL	18
4. <i>DOING BUSINESS</i>	18
5. <i>INDEX OF ECONOMIC FREEDOM</i>	20
6. OUTROS CONTRIBUTOS PARA A ANÁLISE	21
7. CONSIDERAÇÕES FINAIS	21
V – ENQUADRAMENTO INSTITUCIONAL DO IDE EM PORTUGAL E ANÁLISE COMPARATIVA À LUZ DOS INDICADORES INTERNACIONAIS	22
1. ENQUADRAMENTO INSTITUCIONAL DO IDE EM PORTUGAL	22
1.1 AGÊNCIA PORTUGUESA PARA O INVESTIMENTO	22
2.1 AICEP	23
2. <i>DOING BUSINESS</i> – O CASO PORTUGUÊS	24
3. <i>INDEX OF ECONOMIC FREEDOM</i> – O CASO PORTUGUÊS	33
4. CONSIDERAÇÕES FINAIS	34
VI – CONCLUSÃO	35
BIBLIOGRAFIA	36
ANEXOS	38

Índice de Figuras e Tabelas

Figuras

Figura 1 - Participação de Portugal no IDE mundial, 1980 - 2012, Fluxos e <i>stocks</i> Em percentagem do total	9
Figura 2- IDEP Bruto e líquido em milhares de euros – 1996 a 2012	10
Figura 3 - IDEP bruto em milhares de euros	41
Figura 4 - IDEP líquido em milhares de euros	41
Figura 5- % de IDE no PIB de Portugal - Fluxos 1986 – 2012	41
Figura 6 - Investimento global durante a crise em milhões de euros, 2008 - 2012	42
Figura 7 - Sector Actividade (empresas residentes) - Investimento bruto em milhões de euros, 2011 e 2012	42
Figura 8- Sector de Actividade (empresas residentes) Investimento líquido em milhões de euros 2011 e 2012	42
Figura 9 - Evolução DOING BUSINESS Portugal 2004 a 2013	43

Tabelas

Tabela I – Principais factores de atracção de IDE	39
Tabelas II e III - TOP 10 Países de IDEP – Valores brutos	40

I – Introdução

A evolução tecnológica e dos meios de comunicação, a par da liberalização dos mercados, proporcionou aos países, empresas e investidores a sua participação numa economia mundial, com mercados diversos, destinatários de investimento nacional e internacional.

O investimento é considerado fundamental para a dinamização de uma economia. Rotulado como um dos principais catalisadores de crescimento económico, numa perspectiva global, é impossível não associar o investimento directo estrangeiro (IDE) ao desenvolvimento económico. Na década de 60 do século XX, foi iniciado o enfoque teórico e estatístico desta forma de investimento e, desde então, a sua relevância à escala nacional, regional e mundial não tem conhecido barreiras, pois é um dos principais temas económicos e alvo de constante escrutínio pela comunidade académica, Estados e empresas. As economias compreendem a necessidade de garantir a presença de investimento externo no seu território, pois são várias as externalidades positivas que a economia e a sociedade podem absorver. Nas últimas décadas, uma observação académica mais atenta foi dada aos determinantes e factores institucionais de atracção de IDE, pois é visível o seu impacto no funcionamento da economia de um país e, consequentemente, no seu ambiente de negócios.

O IDE sempre esteve presente em Portugal, mas só a partir da adesão à Comunidade Económica Europeia revelou o seu verdadeiro potencial, quer na entrada, quer na saída de fluxos. Entre 1986 e 2013, Portugal passou de um país predominantemente receptor, para um país globalizado economicamente e também investidor nos principais mercados emergentes.

A relevância deste estudo incide na capacidade que o investimento externo tem em melhorar o actual quadro macroeconómico nacional. Ao incentivar-se um melhor desempenho das instituições, sobretudo as públicas, é possível reforçar este elemento

como factor de diferenciação entre Portugal e outros países de acolhimento, em futuros projectos internacionais.

O interesse pelo presente tema é justificado por diversas razões. Em primeiro lugar, compreender se a presença de investidores estrangeiros em Portugal tem por base também os factores institucionais, a par do determinante geográfico e económico. Em segundo lugar, na capacidade do nosso país acolher projectos de dimensão mundial, não só pelas suas infra-estruturas, apoios e incentivos fiscais, mas também pelo funcionamento do Estado, das instituições, da sociedade e da economia. Finalmente, na possibilidade de criar e melhorar condições que permitam o incremento de novos projectos internacionais, veículos de valor acrescentado, possibilitando a exploração das vantagens competitivas existentes em Portugal.

A estrutura desta dissertação permite abordar de forma teórica o IDE, analisar os dados sobre o mesmo em Portugal e, através de uma perspectiva institucional, observar o desempenho de Portugal em dois importantes indicadores mundiais. No capítulo II é efectuada uma abordagem teórica ao IDE, aos principais efeitos e factores de atracção. No capítulo III será observado o IDE em Portugal, recorrendo à análise de dados estatísticos. O capítulo IV concentra a perspectiva institucional de captação de IDE, assim como a apresentação dos indicadores escolhidos para a análise, *Doing Business* (DB) e *Index of Economic Freedom* (IEF). No capítulo V é dada ênfase ao enquadramento institucional de IDE em Portugal e, posteriormente, é analisado o desempenho de Portugal nos dois indicadores já mencionados. Por último, no capítulo VI são apresentadas as principais conclusões da análise precedente, assim como os contributos do presente estudo, limitações durante a sua elaboração e motivos para investigação futura.

II – Definição, Classificação e Efeitos do IDE

1. Definição de IDE

O investimento directo estrangeiro é uma categoria de investimento transfronteiriço feita por um residente - normalmente uma empresa de uma economia estrangeira - com o objectivo de estabelecer um interesse duradouro. Caracteriza-se por “estabelecer ou adquirir uma empresa já existente ou expandir e financiar” (Marques, 2011: 141) uma outra, que é residente numa economia diferente do investidor directo. O IDE, refere-se a entradas líquidas de investimento para adquirir interesses de gestão duradouros (10% ou mais do capital social da empresa)¹ em empresas que operam numa economia que não aquela do investidor.

As actuais definições oficiais de investimento directo estrangeiro surgiram na 5ª Edição do *Balance of Payments Manual* do Fundo Monetário internacional (FMI), em 1993 e na 3ª Edição da *Detailed Benchmark Definition of Foreign Direct Investment* da Organização para a Cooperação e Desenvolvimento Económico (OCDE), em 1996. Dada a sua importância, ao longo dos anos foram várias as instituições e organismos internacionais, assim como académicos, sobretudo da área económica que se dedicaram a este tema.

Segundo a OCDE, esta forma de investimento internacional é efectuada com o propósito de estabelecer elos económicos duradouros entre o investidor directo e uma empresa situada num outro país. Permite, também, investimentos que dão possibilidade de exercer uma influência real sobre a sua gestão, através da criação ou extensão de uma empresa, filial ou sucursal, pertencente exclusivamente ao empregador de fundos, ou da aquisição integral de uma empresa já existente. Para o FMI, o IDE implica investimentos efectuados com o fim de adquirir um interesse duradouro numa empresa

¹ Não há ainda um consenso internacional oficial sobre a percentagem mínima de aquisição da empresa, para que seja considerado IDE. UE, EUA, FMI e OCDE utilizam a medida 10% mas em muitos países esta percentagem varia entre os 10 e 25%. Importa salientar a diferença para o investimento em carteira: é a categoria de investimento internacional que abrange os investimentos em ações, em títulos de dívida, entre outros activos financeiros. Nenhum dos quais implica a gestão activa ou controlo do investidor.

que exerce as suas actividades no território de uma economia diferente do investidor, com o objectivo de este ter um poder de decisão efectivo na gestão daquela empresa. Ambas as organizações partilham a mesma definição de IDE, de forma a assegurar a análise e tratamento estatístico coerente dos fluxos e *stocks* dos países e do mundo.

Em termos de operações, é possível constatar que são várias as formas de uma entidade estrangeira entrar no capital de uma empresa nacional. Dos principais tipos de operações é possível destacar²:

- Aquisição/alienação de acções;
- Constituição de nova empresa/abertura de sucursais;
- Aquisição/alienação total ou parcial;
- Aumentos de capital;
- Lucros reinvestidos;
- Operações sobre imóveis³;
- Créditos, empréstimos e suprimentos;

O interesse duradouro, mencionado na definição de IDE e nas suas principais formas, pode implicar o estabelecimento de uma fábrica ou armazém, assim como deslocalização de equipamento, actividades de construção ou exploração de recursos naturais. Revelam-se como situações mais comuns a aquisição de empresas já estabelecidas e/ou a criação de uma nova empresa - *greenfield investments* - através de sinergias entre a empresa estrangeira, o governo e administração local. No final do processo operacional de estabelecimento ou aquisição, todas as transacções de activos com origem no exterior entre o investidor directo e a empresa de investimento directo e consequentemente entre as suas filiais, são consideradas investimento directo.

² Para informação mais detalhada consultar GEE *paper*, Maio 2006.

³ O governo português, recentemente, através do regime especial de Autorização de Residência para Atividade de Investimento (ARI), permite que pessoas singulares ou coletivas estrangeiras possam obter a autorização de residência se adquirirem um imóvel de valor igual ou superior a 500 mil euros. Ver Lei n.º 29/2012, de 9 de Agosto.

2. Efeitos positivos em atrair IDE

O IDE também pode ser analisado na perspectiva dos países receptores. Ao atrair investimento estrangeiro é possível criar um ciclo virtuoso que começa com um aumento de capital na economia, que traz mais emprego, aumento da procura e do consumo, incremento da produção, até se atingir eficácia naquela indústria ou indústrias. Pode haver também uma transferência de tecnologia e de *know-how* importante que, de forma não tão declarada, ajuda a desenvolver as indústrias e a sua eficiência, as relações laborais, a economia e por fim o próprio bem-estar da sociedade. Considero que esta forma de influenciar as “margens” à volta do IDE se consegue através do reforço de factores favoráveis à sua vinda, os quais podem dar origem a externalidades positivas.

Quando os governos pretendem atrair IDE, procuram um investimento que dê resultados como emprego, desenvolvimento e inovação. Se um projecto de atracção de IDE foi estruturado e bem sucedido, as principais externalidades para o país receptor são as seguintes:

- **Capital** – o investidor traz novo capital para o país, com a construção de uma estrutura própria ou através da aquisição de uma empresa;
- **Emprego** – tendo em conta que a empregabilidade aumenta muitas vezes conforme a dimensão do investimento feito, a característica comum à generalidade das teorias sobre os efeitos do IDE é um efeito positivo sobre o emprego, que em economias em desenvolvimento ou em transição pode levar a um aumento dos rendimentos e consequentemente a mais procura nos mercados e expansão da economia;
- **Impacto no comércio e produção doméstica** – através da instalação de uma multinacional, as indústrias domésticas vão beneficiar deste fenómeno, porque podem tornar-se fornecedoras de algum componente, assim como competem entre si para ganhar a “preferência” da multinacional, tornando-se mais eficientes;

- **Incremento da capacidade tecnológica** – através da chegada de uma multinacional, são vários os caminhos que podem conduzir a uma maior difusão tecnológica, seja através de parcerias, de licenciamento, de transmissão de *know-how*, entre outros; concretizando um *spillover* tecnológico;
- **Aumento das exportações** – o sucesso de IDE num país passa também pela expansão da economia e o impacto do investimento na balança de pagamentos, o que pode levar ao aumento das exportações. Parte deste aumento pode ser explicado através da ligação entre a empresa de investimento, a sua sede no país de origem e as restantes filiais, que promovem as trocas comerciais entre si;⁴
- **Maior concorrência e competitividade doméstica e internacional** – ao atrair IDE está normalmente implícito o aumento de competitividade a nível nacional, com diversas empresas locais e nacionais a interligarem-se com a empresa estrangeira no país, dando oportunidade para que sejam criadas novas empresas e na sequência deste acontecimento, um desenvolvimento económico e social. Quando a indústria atingir um determinado ponto de desenvolvimento acentuado, irá iniciar também uma fase de exportação e competir com outras empresas estrangeiras.

2.1 Efeitos negativos em atrair IDE

O investimento estrangeiro tem um impacto significativo na actividade económica do país de origem mas também no país receptor. Considerando apenas os efeitos no país receptor como no ponto anterior, gostaria de salientar alguns fenómenos negativos que decorrem da presença de IDE:

- “Repatriamento oculto dos lucros obtidos, através da utilização do sistema de «preços de transferência», resultando por vezes uma saída de capitais superior à entrada de capitais associada ao IDE” (Marques, 2011: 158);

⁴ Exemplo claro deste ponto é o caso chinês com o aumento das exportações por via das várias empresas estrangeiras que se instalaram no país e exportavam para o país de origem ou mercados mundiais. Importa, no entanto, salientar que esta situação nem sempre se verifica. Por vezes, o IDE instala-se visando essencialmente actividades de distribuição no mercado interno do país hospedeiro.

- Relativamente aos efeitos ambientais, nos casos onde se verifica o estabelecimento de novas unidades de produção as condições ambientais podem deteriorar-se;
- No caso das empresas multinacionais, o facto de terem um volume de negócios muito superior ao das empresas locais, pode atrair mão-de-obra qualificada, retirando este activo importante às empresas do sector e da região, podendo enfraquecê-las no seu desenvolvimento.

Nem sempre o IDE é benéfico para o país, pois os efeitos indirectos consequentes, podem ser mais prejudiciais para a estrutura económica já montada do que os benefícios criados pelo novo investimento. Assim, julgo ser necessário que as decisões sobre esta questão sejam tomadas sempre ponderando os aspectos micro e macroeconómicos assim como a envolvente social e institucional.

3. Principais factores para atrair IDE

A atracção de IDE é para alguns países um dos principais mecanismos e formas de dinamizar a economia, melhorar certos indicadores económicos, revelar abertura económica e incentivar a evolução do ambiente de negócios e dos seus principais participantes. Para tal acontecer é necessário que o país se prepare para ser considerado um destino internacional, de forma a competir com outros países e captar investimento estrangeiro que desenvolva a economia, as suas indústrias e que traga *spillovers* importantes para a sociedade. As empresas multinacionais procuram nos países um conjunto de factores que lhes possam trazer garantias de uma expansão internacional sustentável.

Ao longo dos anos foram vários os estudos e autores que se dedicaram a este tema, sobretudo recorrendo a ferramentas estatísticas que garantissem robustez empírica às várias conclusões apresentadas (Júlio et al., 2011). Inicialmente, a literatura concentrou-se nos determinantes económicos, dando enfoque aos mercados da economia em questão, medindo o investimento externo através de factores como o

Produto Interno bruto (PIB), o crescimento potencial e a população. Foram vários os estudos (Barrel and Pain, 1996; Alfaro et al., 2004), que indicaram novos factores dentro do determinante económico, tais como: impostos, custos laborais, grau de abertura, educação, mercados financeiros entre outros; que justificassem a atracção ou a presença de IDE por parte dos países. Os determinantes institucionais iniciaram a sua escalada de relevância nos anos 90, tendo sido reconhecida a sua importância para a atracção de investimento estrangeiro (Tavares, 2004; Knack e Keefer, 1995). Factores institucionais como regulamentação empresarial, ambiente de negócios, eficiência do sistema judicial, regulamentação do mercado de trabalho, estabilidade política, níveis de corrupção, burocracia, entre outros, são hoje observados pelos investidores como elementos fundamentais na escolha de uma localização para futuros projectos. Justifica-se esta relevância do determinante institucional pela globalização da economia e dos mercados financeiros, onde é visível a capacidade de reformas institucionais, uma crise ou mudança de política, alterar o comportamento dos investidores internacionais. A tabela 1 - Principais factores de atracção de IDE (ver em anexo I) ilustra os principais determinantes e respectivos factores considerados pelos investidores estrangeiros.

4. Considerações finais

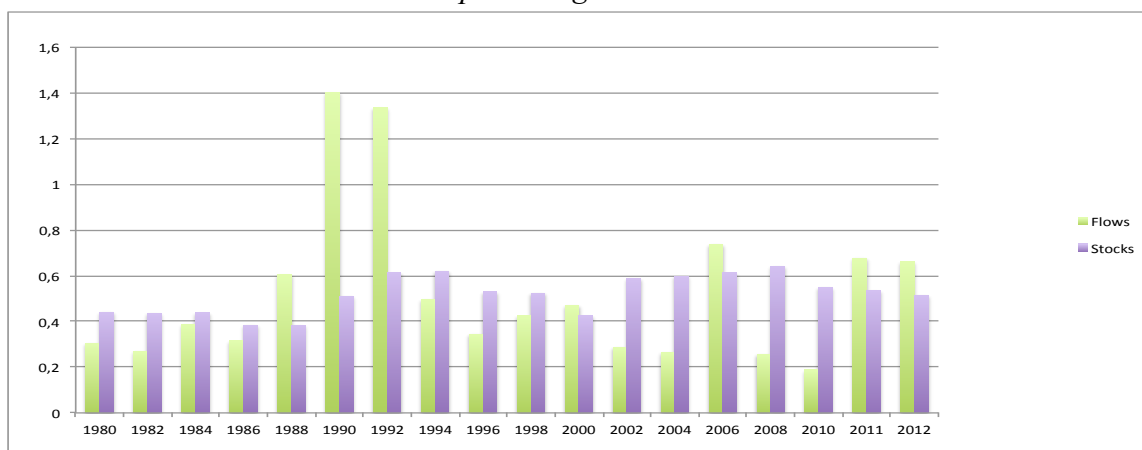
O IDE é um importante tema internacional, associado ao crescimento económico e à dinamização da economia. Os determinantes institucionais são igualmente importantes na captação de investimento estrangeiro, assim como na garantia de absorção dos efeitos positivos que acompanham os projectos internacionais

III – Análise de Dados: O IDE em Portugal

1. Os primeiros passos

Num primeiro momento, e até aos anos 50 do século XX, Portugal vivia num regime autoritário, e a economia na altura era bastante fechada. A partir de 1960, Portugal começa a industrializar-se, acompanhando a adesão ao GATT e o facto de ser membro fundador da EFTA. Eram visíveis os primeiros sinais significativos de investimento estrangeiro em Portugal.⁵ Na década seguinte e no seguimento da revolução de Abril de 1974, Portugal alterou o seu modelo político e económico permitindo assim que empresas estrangeiras investissem em maior escala em Portugal. Prova disso é o facto de nos anos imediatamente após a revolução, os fluxos de IDE em Portugal mantiveram-se positivos. Em 1986 e com a adesão à CEE Portugal viu a sua economia alterar-se relativamente ao investimento estrangeiro, pois tornou-se receptora de investimento de muitos países comunitários, e de forma gradual deu início a uma era de investimento português no exterior (Silva, 2006). A figura 1 ilustra este mesmo fenómeno.

*Figura 1 – Participação de Portugal no IDE mundial, 1980 - 2012, Fluxos e stocks
Em percentagem do total*



Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da UNCTAD.

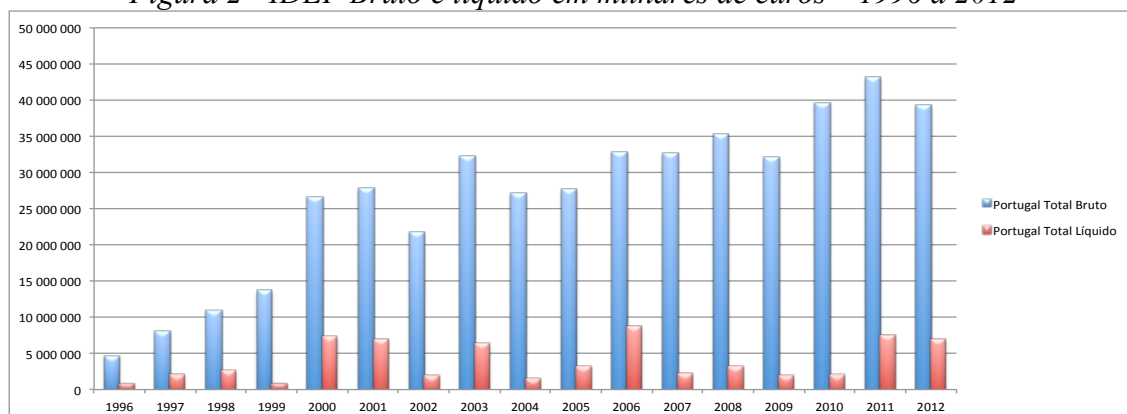
⁵ Para informação mais detalhada sobre a situação anterior a 1974, consultar Silva, 1999: 25 – 31.

Assim, e excluindo os movimentos anteriores pouco significativos, considera-se que Portugal só deu passos significativos em termos de investimento internacional, como receptor e também como investidor, a partir do ano de 1985.⁶ É possível verificar que em termos de *stock* não há grande oscilação nos valores registados, mas pelo contrário em valores líquidos, no início da década de 90 do século XX, Portugal conseguiu ser responsável por 1,4 % dos fluxos mundiais. O facto do nosso país se ter afirmado nos final dos anos 90 também como um país investidor, contribuiu para estes registos positivos. Nos restantes anos, a tendência tem vindo a diminuir, mas tenho esperança que num futuro próximo seja possível inverter a situação.

2. A Evolução dos anos 2000

Ao analisar a figura 2 é possível observar uma enorme discrepância entre o investimento estrangeiro em Portugal bruto e o líquido ao longo dos anos. Em termos de valores brutos, a tendência mostra-se crescente o que indica que há permanência e manutenção do investimento estrangeiro realizado em Portugal, mas o ideal seria que esta tendência também se verificasse em termos líquidos.

Figura 2 - IDEP Bruto e líquido em milhares de euros – 1996 a 2012



Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da AICEP.

⁶ Uma das principais teorias relacionadas com IDE, a teoria do desenvolvimento do investimento, “*Investment Development Path*”, introduzida por Dunning em 1981 e 1986, e reconfigurada mais tarde pelo mesmo autor (Dunning e Lundan 2008), indica-nos que a evolução de um país em termos de IDE, passa por 5 fases onde se avança para uma situação em que é simultaneamente hóspede e/ou investidor.

Focando a análise agora no início do século XXI, foi neste período que Portugal conseguiu registar dois anos consecutivos de aumento de investimentos externos em Portugal com projectos sobretudo do sector automóvel.⁷

A título de curiosidade importa referir que após 2001, há uma queda no investimento estrangeiro líquido que coincide com a reorganização das instituições do Estado e criação da API – Agência Portuguesa para o Investimento, que apesar de recentemente criada conseguiu garantir certos investimentos, ainda aquém dos captados nos anos anteriores.⁸

Avançando uma década, somente nos anos de 2011 e 2012, Portugal consegue registar novamente dois anos consecutivos de bons resultados líquidos e brutos de IDE. Em termos brutos, é de salientar os cerca de 43 mil milhões de euros em 2011 e os perto de 40 mil milhões de euros em 2010 e 2012. Considero que o trabalho levado a cabo pela AICEP em tempos de crise é notório e é importante referir que os investidores ainda acreditam nos determinantes que Portugal oferece para o estabelecimento dos seus investimentos. São várias as multinacionais de diferentes sectores que investiram pela primeira vez em Portugal nos últimos anos, como é o caso da empresa de aeronáutica Embraer, mas também há casos de empresas a reinvestir, como é o caso da Cisco Systems, presente em Portugal desde 1997 e já inaugurou cinco centros de operações. Reafirmo que é alarmante a diferença entre ambos os registos, e que Portugal tem de conseguir captar mais investimento. Para uma análise mais completa consultar os gráficos individuais dos valores bruto e líquido, nas Figura 3 - IDEP bruto em milhares de euros e 4 - IDEP líquido em milhares de euros, respectivamente (ver anexo III).

Portugal continua pouco atraente para as economias emergentes onde se concentram agora grandes recursos financeiros para serem investidos. As tabelas I e II -

⁷ Jornal de Negócios, versão online, www.jornaldenegocios.pt, “O número de projectos de investimento directo estrangeiro em Portugal registou um crescimento de 217% em 2001, atingindo os 26, com o sector automóvel a ser responsável por mais de metade daquele valor, adiantou a Ernst & Young” (16 de Abril de 2002)

⁸ Jornal Público, versão online, www.publico.pt, “Portugal foi o único país da UE onde o investimento estrangeiro aumentou” de 21 de Julho de 2003.

TOP 10 Países de IDEP (ver anexo II); ilustram uma análise temporal, entre 1996, 2000, 2005, 2010, 2011 e 2012 dos países que mais investiram em Portugal. Estas tabelas fazem referência à nacionalidade das empresas que têm vindo a escolher Portugal como destino para o estabelecimento dos seus projectos internacionais. Podemos concluir que a maioria do investimento realizado em Portugal tem origem comunitária, o que é facilmente explicado considerando a livre circulação de capitais e mercadorias presente no mercado europeu. Importa referir que a Alemanha é um dos países que regista maior investimento no nosso país, mas esta intenção tem vindo a diminuir nos últimos anos. O investimento realizado por empresas espanholas em Portugal foi sempre visível, mas observando a tabela II importa referir que nos três últimos anos onde Espanha subiu de terceiro para primeiro lugar, devendo-se salientar a importância de diversificar o IDE internacional e não apenas apostar nos vizinhos mais próximos.

Considero ser relevante ilustrar de que forma o IDE contribui para a nossa economia e a métrica elegida foi a percentagem de IDE no PIB português. Analisando a figura 5 - % de IDE no PIB de Portugal - Fluxos 1986 - 2012 (ver anexo III) verificamos que a sua contribuição para o produto interno bruto nacional tem um impacto muito significativo. O estabelecimento de novos projectos ou processos de reinvestimento contribuem positivamente para melhorar os nossos principais indicadores económicos, sobretudo a balança de pagamentos, assim como dinamizar a sociedade.⁹ O investimento externo em Portugal nas últimas décadas centrou-se sobretudo nas indústrias proeminentes da economia portuguesa, ou seja, em indústrias que se encontravam em fase de desenvolvimento e crescimento e que ofereciam garantias de retorno e continuidade para os investidores não residentes.¹⁰ Assim, foram

⁹ O impacto que o estabelecimento de investimentos externos tem na nossa balança de pagamentos pode ser bastante significativo. Se Portugal criar condições para captar mais investimento externo e igualmente garantir boas condições para a sua manutenção, para além das exportações, esta pode ser uma forma de inverter a situação do nosso défice externo, globalmente considerado

¹⁰ O IDE pode dar uma contribuição significativa para alterar a estrutura industrial do país e assim introduzir externalidades como a exportação ou maiores níveis de produtividade em muitos destes sectores.

várias as indústrias que ao longo dos anos se foram desenvolvendo e atraindo mais investidores estrangeiros.

3. O período de crise

Como já foi possível constatar nos gráficos anteriores, apesar de Portugal estar sobre as orientações de um programa de ajustamento financeiro, os investidores continuaram a manter a sua confiança em Portugal. Ao observar a Figura 6 - Investimento global durante a crise em milhões de euros, 2008 a 2012 (ver anexo III) do ano 2008 até 2012 o *stock* de IDE manteve a sua tendência positiva e crescente, e o investimento líquido aumentou nos últimos três anos. Estes registos positivos reflectem os investimentos de empresas já presentes em Portugal como é o caso da Nestlé mas também de novas empresas como é o caso da Renault Cacia.¹¹ Os gráficos presentes nas figuras 7 - Sector Actividade (empresas residentes) - Inv. bruto em milhões de euros, 2011 e 2012 e Figura 8 - Sector de Actividade (empresas residentes) Inv. líquido em milhões de euros 2011 e 2012 (ver anexo III) ilustram o IDE por sector de actividade das empresas residentes, em termos brutos e líquidos, para os anos de 2011 e 2012. A escolha destes dois últimos anos reside na importância de tentar perceber se as empresas estão a alterar o seu padrão de investimento e qual o impacto da crise e das medidas de austeridade na sua actividade. Os gráficos apresentados mostram cenários distintos, pois em termos brutos as empresas do sector de Comércio por grosso e retalho registam uma boa performance mas em termos líquidos e sobretudo no ano de 2012 a situação é exactamente o inverso. Em ambos os gráficos, destaca-se pela positiva o sector das actividades financeiras e de seguros. O registo muito acentuado do sector de electricidade, água e gás em valores líquidos em 2012, tem que ver com a venda da participação que o Estado detinha na empresa EDP S.A.

¹¹ Revista “Portugal Global” nº 51, Janeiro de 2012

4. Considerações finais

Portugal é um país receptor de IDE sobretudo de países comunitários. Alterar esta tendência será bastante benéfico para o nosso país, aproveitando a vaga de desenvolvimento e crescimento económico das economias emergentes.

IV – IDE numa Perspectiva Institucional: Os principais indicadores

1. Qualidade institucional como determinante de IDE

Os determinantes de localização e económicos não explicam por si só os fluxos de IDE a nível mundial. A literatura e a teoria indicam que há uma correlação entre *Good Governance* e crescimento económico, assim como as *Good Institutions* desincentivam a corrupção e reforçam a estabilidade política e social. É possível afirmar que a maioria dos investidores tenha em consideração países com um ambiente económico e instituições estáveis e credíveis, mas pode também dar-se o oposto, países bastante instáveis politicamente e com as suas instituições ligadas directamente ao poder político e sem autonomia.

O IDE deixou de ser visto pela comunidade política internacional como uma via de exploração ou ruptura social e passou a ser entendido como uma forma de dar início à competitividade, e um grande incentivo ao crescimento económico. Os grandes fluxos de *inward and outward* de IDE mundial estão concentrados sobretudo nos países desenvolvidos, nos BRICS¹² e em certos países em desenvolvimento. Certamente podemos afirmar que há fluxos de IDE para as restantes regiões mundiais, mas em muitos casos o IDE é maioritariamente direccionado para indústrias específicas como a indústria mineira, de extracção de petróleo ou alta tecnologia e acaba por não haver a difusão desejada por parte desse investimento, visto que afecta sectores específicos.

¹² Expressão normalmente utilizada para descrever as principais economias emergentes. Brasil, Rússia, Índia, China e África do Sul.

“Quais as razões que indicam porque os países que mais necessitam de atrair IDE, são aqueles onde há menos probabilidade de investimento estrangeiro chegar?” A resposta mais consensual por parte da maioria dos autores sobre este assunto é a de que estes países não conseguem providenciar as condições certas para atrair IDE, pois para além dos fundamentais factores económicos existem também outros como: um sistema judicial sólido, estruturas direccionadas para o desenvolvimento económico, assim como o tipo de mercados e os recursos humanos existentes podem não ir ao encontro das necessidades das empresas multinacionais (Meyer et al., 2004).¹³

O estabelecimento de projectos internacionais é em alguns países, uma das condições necessárias para que haja crescimento económico, mas ao planear a sua actividade as empresas multinacionais têm de considerar as consequências da sua presença na economia e no bem-estar, e os impactos que irão ter sobre os participantes e instituições do país onde pretendem operar.

2. Instituições formais

De acordo com a obra *Multinational Enterprises and the Global Economy* (Dunning & Lundan, 2008) foi possível compreender o papel da qualidade institucional como factor para atracção de IDE. Os autores desta obra analisam aí instituições formais e informais assim como fazem uma distinção do que consideram ser boa governação - *Good Governance* e má governação - *Bad Governance*. Todos estes elementos compõem a “qualidade institucional” de uma sociedade, porque são consideradas as suas instituições e a forma de governação. Após estudo e análise deste tema, lanço a seguinte questão de partida e posteriormente tentarei dar resposta à mesma:

Questão de partida: *como é que a qualidade das instituições afecta a capacidade dos países em atrair IDE e daí retirar benefícios a longo prazo desse investimento?*

¹³ O interessante estudo de Meyer et al., (2004) releva a importância do desenvolvimento das instituições na atracção de IDE.

A fim de dar resposta a esta questão começemos por analisar o que são instituições formais e informais.

Instituições formais são aquelas onde as normas, regras e sanções são garantidas através de processos formais que são geralmente, mas nem sempre oficiais. Vemos instituições formais como aquelas que são escritas e têm forma executória (possivelmente através de recurso judicial ou arbitral). Podem portanto ser organizações do Estado, de mercado, ou da sociedade civil, incluem instituições económicas e políticas, sistemas jurídicos e instituições culturais e sociais com normas e procedimentos formais. Ao abordar esta questão Dunning & Lundan (2008: 295 – 338) salientam um importante estudo de Rodrick et al., (2002) onde são comparados três grupos de determinantes.¹⁴ Através deste estudo empírico, usando diversas variáveis, os autores concluíram que uma vez que a qualidade institucional está controlada para a integração económica através do comércio, não há efeito directo nas receitas e o impacto geográfico não é significativo. Também concluíram, que os seus resultados oferecem orientações limitadas para os políticos e legisladores.

O desenho das instituições como: autoridade da concorrência, agência de supervisão dos mercados financeiros, ou o banco central, do país de origem só podem ser copiados até certo ponto mas nunca irão apresentar uma correspondência exacta com as instituições do país beneficiário.

2.1 Boa governação

Ao medir a boa governação, vários estudos deram provas de uma relação positiva entre boa governação, bons níveis de desenvolvimento humano, sustentabilidade ambiental e fluxos de IDE.

¹⁴ O primeiro grupo de variáveis centrou-se nas medidas geográficas, incluindo o clima, os recursos naturais, carga/impacto das doenças, os custos de transporte; o segundo grupo, onde indicam que a abertura económica e o comércio internacional são suficientes para induzir convergência entre as nações/regiões ricas e pobres; o último, inclui factores como o papel das instituições, focado nos direitos de propriedade, as regras do direito e as infra-estruturas sociais.

Outro estudo também citado por Dunning & Lundan (2008: 309), demonstrou que a presença de instituições democráticas, assim como de sistemas políticos federais, favorecem o IDE. A transição de um regime autoritário para um regime democrático pode também aumentar os fluxos de IDE em 50%.¹⁵

Muitos teóricos afirmam que cada vez mais as instituições formais estão desenhadas para proteger os direitos de propriedade para atrair IDE. A eliminação de barreiras à entrada (Djankov 2009), assim como a protecção dos direitos de propriedade intelectuais variam consoante os sectores da economia, sendo o sector da tecnologia o que se revela mais sensível em termos de diferenças além fronteiras.

2.2 Má governação

Dunning & Lundan (2008), neste ponto colocam a questão: Se instituições qualificadas/competentes são um requisito para um país atrair IDE, o facto de o país ter instituições que não funcionam correctamente é razão para afastar o interesse de potenciais investidores?

A corrupção, neste caso, pressupõe o uso de recursos públicos para benefício próprio ou de um terceiro que seja próximo, ou não, de um funcionário do Estado ou tenha outros interesses. Partindo da lógica do mercado e da perspectiva de empresa de investimento, a corrupção ocorre sobretudo através de uma forma arbitrária de tributação. São apontados vários estudos feitos sobre esta matéria, que concluem que as maiores variações de fluxos de investimento estrangeiro estão concentrados em países que têm baixos níveis de corrupção, e na maioria de países que pertencem à OCDE, este fenómeno já não é tão visível.¹⁶ Notam que nos países onde se verifica IDE por

¹⁵ Justifica-se o resultado, pelo efeito indirecto que a democracia tem nos direitos de propriedade, o que possibilita um grande incremento na captação de IDE.

¹⁶ Outro estudo, citado por Dunning & Lundan (2008: 310-312), e que considere interessante, introduz o papel das multinacionais como forma de combate à corrupção no país receptor de investimento. Considera-se que através de uma forte actividade económica, as multinacionais podem diminuir a influência da corrupção na economia daquele país e melhorar as práticas de negócio, visto que as multinacionais se podem opor a pagar subornos a funcionários de instituições públicas e são favoráveis à introdução de uma cultura laboral mais profissional.

exploração de recursos, há níveis um pouco mais elevados de corrupção, havendo também maior possibilidade de existir este fenómeno.

3. Instituições informais e capital social

Papel não menos importante têm as instituições informais. É possível definir instituições informais como as normas sociais que representam costumes ou práticas, acompanhadas de regras estáveis de comportamento, que estão fora do sistema formal. Assim consideramos que há instituições informais numa sociedade quando esta revela um certo grau de associativismo, onde grupos de pessoas com um propósito comum se reúnem de forma a terem uma posição mais forte sobre determinado assunto.¹⁷ Ainda neste campo, é importante considerar os sindicatos, visto que na sua génese, estes foram criados para defender os direitos dos trabalhadores e serem a sua voz institucional perante outros actores institucionais. É necessário ter em conta também as tradições e os costumes que são a base da interacção de uma sociedade, sem estas não era possível chegar ao associativismo e à defesa de interesses comuns. Tangente ao acima mencionado é o papel da sociedade civil, elemento crítico e constituinte da sociedade.

4. *Doing Business*

O *Doing Business* (DB) é um importante indicador sobre o ambiente de negócios de vários países, elaborado pelo Banco Mundial com o objectivo de proporcionar uma base comparativa entre várias economias analisadas e dar a conhecer boas práticas, medidas e comportamentos de sucesso dos vários países. Este relatório analisa um total de onze áreas que fazem parte do ambiente de negócios de uma economia, tal como a seguir se assinala:

¹⁷ Penso ser importante fazer referência ao autor Alexis de Tocqueville e a sua obra "*Democracy in America*" de 1835, que introduziu o tema associativismo e a importância de um nível de associação entre os cidadãos e a administração central.

- Constituição de uma sociedade;
- Processo de licenciamento;
- Registo de propriedade;
- Resolução judicial de uma disputa comercial;
- Processo de falência de uma sociedade;
- Fiscalidade - pagamento de impostos;
- Exportação e importação;
- Protecção dos investidores;
- Obtenção de electricidade;
- Contratações e despedimentos;
- Obtenção de crédito.

De forma geral, as variáveis são medidas em termos de número de procedimentos, dias, custos e horas a dispensar para iniciar e concluir cada um dos processos apresentados e que fazem parte do ambiente de negócios de qualquer sociedade. Através da recolha e análise de dados de 185 economias, o *Doing Business* compara o ambiente de negócios entre estas (Olival, 2012). Ao mesmo tempo, tem o papel de incentivar as economias a competir entre elas, de forma a garantir regulamentação mais eficiente e implementação de medidas inovadoras, enquanto indica as principais áreas de referência a reformar¹⁸ (Sarmiento e Reis, 2011). Os factores medidos pelo DB indicam contextos estandardizados, por norma os mais verificados na economia em questão. A relevância deste indicador tem por base a sua capacidade de analisar o grau de burocracia, sendo um dos indicadores com maior visibilidade a nível mundial, medindo vários factores institucionais que os investidores e empresas estrangeiras analisam quando procuram um novo destino para internacionalizar os seus projectos.

¹⁸ O *Doing Business* é criticado por não medir e analisar outras áreas como regulamentação empresarial, corrupção, qualidade do investimento, regulamentação para o investimento estrangeiro, entre outras variáveis que se consideram interessantes para uma análise bastante abrangente de vários pontos de uma economia.

5. *Index of Economic Freedom*

O *Index of Economic Freedom* (IEF) é um relatório anual criado pela *Heritage Foundation* e pelo *The Wall Street Journal* em 1995 e tem como objectivo medir o grau de liberdade económica (*Economic Freedom*) de diversos países. À semelhança do DB, o IEF é um importante e reconhecido indicador a nível global. Este indicador “mede a capacidade de um país em assegurar os direitos fundamentais dos cidadãos, nomeadamente no que diz respeito à propriedade dos factores de produção. Numa sociedade livre, os indivíduos são livres para trabalhar, consumir e investir, e os seus direitos são assegurados pelo Estado, sem que este constrita as decisões dos agentes.”¹⁹ A importância de analisar a liberdade económica de um país passa também por extrair potenciais benefícios que estão relacionados com esta temática, como é caso do aumento do rendimento per capita, desenvolvimento social, melhorias na legislação ambiental e contributo para a diminuição da pobreza. A visibilidade deste indicador é à escala global, pois através deste relatório anual é avaliada, a capacidade um país garantir várias liberdades aos seus cidadãos. Um dos exemplos da importância do IEF, foi ter sido considerado como mecanismo de avaliação do programa de ajuda internacional do governo dos Estados Unidos da América, medindo a performance de vários países para aferir quais iriam receber a ajuda financeira norte-americana. Fazem parte deste indicador um total de 10 variáveis:

¹⁹ Nunes e Júlio – GEE, 2010

- Direitos de propriedade;
- Liberdade da corrupção;
- Liberdade fiscal;
- Liberdade de negócio;
- Liberdade financeira;
- Despesa do estado;
- Liberdade monetária;
- Liberdade laboral;
- Liberdade de investimento;
- Liberdade de comércio.

6. Outros contributos para a análise

Os investigadores portugueses Júlio et al., (2011) utilizaram no seu estudo, para além dos determinantes geográficos e económicos, inúmeros factores institucionais concentrados em 3 grupos de variáveis, cada um associado a um indicador mundial de elevado interesse.²⁰ Um dos resultados apresentados indica que para as variáveis apresentadas no Indicador IEF, as que têm maior impacto no IDE são a *Financial Freedom* e *Labour Freedom*. Relativamente ao ICRG somente as condições socioeconómicas revelam um efeito positivo e significativo nos fluxos de entrada de investimento estrangeiro. No que concerne ao indicador DB, a análise feita neste ponto revela que a quantidade de procedimentos, os custos e tempo dispensado para criar uma empresa, os procedimentos e diligências necessárias para exportar e importar são os factores que obtiveram efeitos mais significativos nas entradas de IDE.

7. Considerações finais

Resumido este capítulo, confirma-se que países com um melhor quadro macroeconómico, sistema financeiro independente, bom ambiente de negócios e menos carga burocrática estão mais habilitados a atrair maiores montantes de IDE, e os seus efeitos têm impactos mais significativos.

²⁰ Os indicadores e respectivas variáveis utilizadas foram: *Index of Economic Freedom* (IEF); o *International Country Risk Guide* (ICRG); e o Indicador *Doing Business* do Banco Mundial.

V – Enquadramento Institucional do IDE em Portugal e Análise Comparativa à Luz dos Indicadores Internacionais

1. Enquadramento institucional do IDE em Portugal

1.1 Agência Portuguesa para o Investimento

Com o objectivo de garantir a convergência entre a economia portuguesa e as economias dos países mais desenvolvidos e competitivos da UE, foi assumida a elevada importância do IDE para alcançar os objectivos propostos. A criação de condições de atracção de investidores e projectos, nacionais e estrangeiros, foi considerada uma questão crítica, e seria o ponto de partida para outras correcções da economia nacional correlacionadas com as condições de atracção.²¹

A Agência Portuguesa para o Investimento, Empresa Pública Empresarial, denominada API E.P.E.²² foi criada no âmbito de um programa dinamizador da economia nacional e de uma reorganização de outros organismos do Estado como o ICEP – Instituto do Comércio Externo de Portugal; IAPMEI – Instituto de Apoio às Pequenas e Médias Empresas e ao Investimento; e IFT – Instituto de Financiamento e Apoio ao Turismo. Foi dada elevada importância na articulação da API e do MNE, dado que estava em curso a preparação de um novo modelo de diplomacia económica onde as embaixadas e consulados portugueses teriam enorme relevância na captação de investidores estrangeiros o que poderia originar fluxos significativos de IDE. Relativamente ao investimento estrangeiro, a API detinha a exclusividade de acolhimento de todos os projectos, e seria o principal interlocutor com potenciais investidores não nacionais. A criação e promoção das condições necessárias e apoios propícios à realização de grandes projectos de investimento, nacionais ou estrangeiros, era também da responsabilidade da API. A nova agência ficaria também incumbida do

²¹ Resolução de Conselho de Ministros n.º 103/2002 - Programa para a Produtividade e o Crescimento da Economia de 2002.

²² Decreto-Lei n.º 225/2002 de 30 de Outubro.

tratamento deste tipo de projectos, enquanto os restantes seriam reencaminhados para o IAPMEI ou para o IFT, consoante a dimensão e características dos mesmos.

2.1 AICEP

A AICEP E.P.E. – Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, Entidade Pública Empresarial²³ – é criada com o propósito de garantir a implementação de iniciativas de inserção económica internacional, promoção da marca e imagem *Portugal*, promoção das exportações de bens e serviços e internacionalização das empresas portuguesas bem como a captação de investimento directo estrangeiro e nacional, sobretudo projectos que tragam valor acrescentado à nossa economia e que sejam estruturantes (Silva, 2008: 30-33). No fundo verifica-se uma reestruturação da API que vê aumentar as suas atribuições e competências dada a extinção do ICEP Portugal I.P. A AICEP sucede à API mantendo a mesma personalidade jurídica e assumindo a universalidade dos direitos e obrigações.²⁴

A integração económica tornou-se um veículo de dinamização das economias mundiais mas releva também o inverso, tornando-se um inimigo da estabilização e concentração de investimento estrangeiro, assim a AICEP é criada também para dar resposta a esta questão, através da criação de condições que tornem o nosso país um destino privilegiado e preparado para receber novos projectos de investimento assim como projectos de reinvestimento das empresas estrangeiras já presentes em território nacional. As vantagens associadas ao investimento, comércio externo, internacionalização e abertura a novos mercados, são essenciais ao desenvolvimento da nossa economia e tecido empresarial, daí a necessidade de garantir o aumento da competitividade assim como da produtividade, e para tal é necessário um

²³ Decreto-Lei n.º 245/2007 de 25 de Junho.

²⁴ Decreto-Lei n.º 208/2006 de 27 de Outubro; PRACE – Programa de Reestruturação da Administração Central do Estado e da Lei Orgânica do Ministério da Economia e da Inovação e definição do modelo organizacional e dos serviços deste ministério.

trabalho conjunto entre o Estado e as empresas. Um dos objectivos da nova agência para o investimento é trabalhar juntamente com empresas, associações, entidades públicas entre outras entidades, de forma que as empresas nacionais consigam ter sucesso frente aos desafios da globalização e uma economia mundial em constante mudança.²⁵ Mais uma vez enfatizo a importância do investimento externo, pois este revelou-se cada vez mais crucial, dada a estagnação da economia nacional, aumento da dívida pública e do défice externo.

2. *Doing business* – o caso português

O ambiente de negócios de um país é muito relevante para o desenvolvimento da economia, para os legisladores e para os actores do tecido empresarial. Assim é importante garantir a constante inovação da economia e da regulamentação que existe neste sentido. A escolha do indicador *Doing Business* permite compreender a evolução de Portugal num dos mais importantes *rankings* do Banco Mundial, que tem enorme relevância internacional e permite comparar a nossa economia com outras, europeias mas também mundiais. Através da análise do relatório DB 2013, é possível compreender a visão da esfera empresarial que é transmitida ao resto do mundo e a potenciais investidores.

Este índice auxilia-nos nesse sentido, através da avaliação de várias temáticas indispensáveis ao mundo das empresas e que fazem parte do ambiente de negócios, como terei oportunidade de explicitar em seguida.²⁶

²⁵ Creio que as razões que justificam estas alterações na legislação devem-se ao facto da AICEP ser o resultado da fusão entre dois organismos e acumula atribuições de ambos mas o período temporal é diferente pois contabilizam-se 5 anos de diferença, alterações políticas, um mercado comunitário ainda mais ligado e uma integração económica ainda mais dinâmica devido aos avanços tecnológicos e à globalização.

²⁶ É importante salientar que este índice e os indicadores estudados não medem todos os aspectos do ambiente de negócios.

Será agora apresentada uma sucinta análise dos indicadores que considere mais relevantes através do objectivo de cada um, assim como a posição de Portugal nos respectivos *rankings* e as reformas avaliadas desde 2008.²⁷

O ambiente de negócios de Portugal, avaliado pelo conjunto de todas as variáveis do DB, é o 30º melhor entre 185 economias. Apesar do bom resultado, a evolução face ao ano anterior, 2012, foi nula, o que revela falta de enfoque por parte da administração central em garantir uma melhoria constante no nosso ambiente de negócios.

Constituição de uma sociedade

O indicador *Starting a business* refere-se à constituição de uma sociedade em Portugal e mede a facilidade de iniciar um negócio, fazendo menção aos procedimentos, tempo dispensado, custos e capital necessários para concluir este primeiro passo no mundo empresarial. Assim e com o objectivo de constituir uma sociedade (por quotas – sociedade mais comum em Portugal) são necessários 5 dias e 5 procedimentos, sendo o capital social a partir de 1 euro. Em 185 economias analisadas em 2013, Portugal surge em 31º lugar, atrás de grandes economias como o Reino Unido e França, em 19º e 27º respectivamente, mas melhor posicionado que Itália em 84º, Alemanha em 106º e Espanha em 136º. No relatório do ano 2012 a nossa economia foi considerada a 23ª melhor economia neste indicador o que indica uma descida de 8 lugares em 2013.²⁸

No que concerne a reformas sobre o procedimento de constituir uma sociedade, desde de 2008 o DB indicou as seguintes:

2008

²⁷ O *Doing Business* é composto por 11 variáveis, mas neste caso – *Getting Credit, Employment of workers, e Getting Electricity* - não foram consideradas para esta análise.

²⁸ A razão para esta deslocação deve-se à não introdução de medidas inovadoras no período referente mas sobretudo à evolução de outras economias nesta matéria.

- O processo de constituição de uma sociedade foi simplificado, e foram eliminadas formalidades que estavam ultrapassadas assim como simplificados os requisitos para o registo de uma empresa, exemplo disto são os Centros de Formalização de Empresas;

2012

- A constituição de uma sociedade revelou-se uma tarefa ainda mais facilitada com a instituição do valor mínimo de capital social a partir de 1 euro e através da eliminação do imposto de selo na subscrição de capital ou participações da empresa.

Processo de licenciamento

O processo de licenciamento é um processo burocrático muito importante numa economia dado tratar-se de uma grande vertente das cidades que é o imobiliário. Este indicador mede todo o processo de uma empresa ou construtor, obter as aprovações necessárias para construir um pequeno armazém ou loja na maior cidade do país, estar devidamente ligada às redes das várias *utilities*, assim como registar a propriedade.

Para obter um licenciamento são necessários 13 requisitos e demora em média 108 dias. Portugal, em 2013, encontra-se em 78º lugar neste *ranking* atrás das principais economias europeias. A evolução da nossa economia neste *ranking* foi das mais notórias, dado que em 2012 Portugal encontrava-se na 114ª posição.

As reformas neste campo passaram por:

2009

- Com base em nova legislação foi criada uma plataforma *online* que permite candidatura/ requisição às licenças, destacar ou nomear agentes para cada candidatura e simplifica o processo de aprovação para a construção urbana. O controlo mais apertado das leis laborais acrescenta mais um procedimento a inspeccionar durante a construção;

2010

- Foi introduzida uma nova avaliação de segurança contra incêndio para novos projectos de construção; maior rapidez no registo de novos prédios;

2011

- O procedimento para obtenção dos alvarás de construção foi facilitado com a implementação do limite de 95 dias para aprovação de projectos;

2012

- Racionalização do sistema de inspecção;

2013

- Períodos temporais definidos para o processamento de projectos urbanos e simplificação dos procedimentos associados.

Registar propriedade

Garantir o registo formal de propriedades é fundamental assim como a correcta administração e o ordenamento do território. A importância do registo de propriedade deve-se também à sua capacidade de influenciar o processo de financiamento às empresas, podendo estas usar a propriedade, devidamente registada, como colateral juntos das instituições de crédito. Este indicador mede a sequência de procedimentos necessários para uma empresa comprar uma propriedade e transferir o título de propriedade para o seu nome. Considera-se este processo concluído quando o proprietário poder usar a propriedade, vendê-la ou usá-la como colateral num financiamento. Neste momento registar uma propriedade em Portugal demora um dia útil e é efectuado em um único passo num dos 346 locais designados para ao efeito em todo o país. Portugal nesta matéria é dos países europeus melhor posicionados, em 30º lugar, à frente de Espanha em 57º, Reino Unido em 73º, Alemanha em 81º e França em 146º lugar.

As reformas deste indicador foram executadas na sua maioria até ao ano 2011:

2008

- No seguimento do processo de modernização levado a cabo pelo governo, o registo de imóveis em Lisboa continua a ser feito *online* para melhor eficiência. Este processo reduziu significativamente o tempo de registo de uma propriedade;

2010

- O processo de registo de propriedades foi acelerado através da implementação de um sistema informático de informatização dos registos assim como uma revisão do Código de Registo Predial, tornando a consulta ou serviços notariais opcionais;

2011

- Portugal estabeleceu repartições administrativas para o registo de propriedade.

Fiscalidade – pagamento de impostos

De forma a não prejudicar o ambiente de negócios, as empresas não pretendem uma carga fiscal muito elevada nem complexa pois nos casos onde isto se verifica, são muitas as empresas que optam por fugir ao fisco ou executar a sua actividade de forma ilegal para aliviar o pagamento de impostos ao Estado.²⁹

Este indicador mede os impostos e as contribuições obrigatórias de uma empresa média assim como o trabalho administrativo necessário para esse fim. De forma sucinta, as empresas têm de pagar impostos 8 vezes ao ano, dispensam em média 275 horas por ano e contribuem para o Estado em 42,6% do seu lucro.

Neste caso Portugal encontra-se em 77º lugar no *ranking* do DB 2013, e desceu duas posições em relação ao relatório anterior. Esta posição encontra-se atrás dos seus congéneres europeus como Espanha em 34º, França em 53º e Alemanha em 72º.

²⁹ Os impostos cobrados pelos Estado são necessários para o funcionamento do mesmo e dos serviços e infra-estruturas que tem ao seu encargo e são essenciais ao funcionamento de um país e da sua economia.

As reformas levadas a cabo pelo governo e analisadas pelo *Doing Business* datam de 2008 e 2011:

2008

- A carga fiscal para as empresas foi reduzida, através da redução do IRC;

2011

- Introdução de um novo código de segurança social e redução da carga fiscal para as empresas.

Comércio internacional – exportações e importações

Esta variável mede o tempo e os custos associados em importar e exportar um típico contentor com bens comuns, por meios marítimos, o número de documentos necessários e procedimentos junto das alfândegas, entre outros procedimentos logísticos para concluir as operações.³⁰

Segundo a informação recolhida por este índice, exportar um típico contentor de bens, demora em média 13 dias, são necessários 4 documentos obrigatórios e custa entre 510 euros e 520 euros, aproximadamente. No caso de importação de um contentor idêntico, o tempo para conclusão são 12 dias, são 5 os documentos obrigatórios e o seu custo encontra-se entre os 670 euros e os 690 euros, aproximadamente.³¹ Portugal é o 17º país neste indicador entre 185 países, atrás de Alemanha e Reino Unido, 13º e 14º respectivamente, e melhor posicionado que França em 27º lugar, Espanha em 39º, Itália em 55º lugar e Grécia em 62º lugar. Neste indicador a evolução portuguesa foi das mais visíveis, dado que no DB de 2012 a nossa economia ocupava a 24ª posição do *ranking*.

Em termos de reformas nesta matéria, o *Doing Business* avaliou duas reformas em 2010 e 2013:

³⁰ Numa economia europeia em constante integração, num mundo cada vez mais globalizado, o comércio entre países é um processo que movimenta milhares de milhões de euros por ano e está implícito ao funcionamento de muitos países, assim tornar este processo mais simples possível, dentro das limitações logísticas e legais de cada país, é muito importante para as economias nacional e para as empresas.

³¹ O indicador não considera as tarifas e o tempo e custo do transporte marítimo.

2010

- A formação contínua dos técnicos aduaneiros permitiu diminuir o tempo de despacho das mercadorias;

2013

- O comércio entre fronteiras foi agilizado através da implementação de um único sistema electrónico de procedimentos portuários.

Resolução judicial de uma disputa comercial

A eficiência do sistema judicial, através da resolução de uma disputa comercial nos tribunais locais é o principal objecto de análise neste indicador. São medidos também os procedimentos, tempo e custos associados ao longo do processo judicial consoante a sua evolução.³² A informação recolhida revela que para a resolução de um litígio comercial em Portugal, o tempo médio é de 547 dias, custa cerca de 13% do valor reclamado na disputa e requer 32 procedimentos pelas partes envolvidas.

O nosso país encontra-se na 22^a posição neste indicador, atrás das maiores economias europeias, Alemanha em 5º lugar, França em 8º lugar, Reino Unido em 21º lugar e melhor posicionado que Espanha em 64º, Grécia em 87º e Itália em 160º lugar. Em um ano Portugal subiu somente um lugar no *ranking* desta variável.

As reformas mais significativas ocorreram entre 2008 e 2010:

2008

- Foram simplificadas as regras para pequenas reclamações e foi inovado o sistema de gestão das mesmas;

2009

³² Um dos principais factores institucionais de atracção e investimento é a resolução de litígios, visto através da eficiência do sistema judicial. Esta questão torna-se importante para as empresas que em caso de litígio necessitam da sua resolução o mais célere possível pelas mais variadas razões, mas em particular porque o prolongamento dos conflitos cria incerteza, elevando os custos.

- Uma reforma no código de processo civil incrementou o âmbito dos processos sumários através de um aumento do limiar monetário. Esta reforma veio diminuir significativamente a complexidade processual;

2010

- A implementação do requerimento *online* para dar início a um processo de não execução de um contrato e a não obrigatoriedade de presença de um juiz na execução de um acórdão, reduziram significativamente o tempo dispensado no tratamento destas formalidades.

Processo de insolvência de uma sociedade

A resolução célere dos processos de insolvência permite dinamizar a economia, garantindo a realocação de determinados recursos das empresas insolventes, o normal funcionamento dos negócios e da indústria, e o pagamento do que é devido aos credores.³³ Este indicador mede simplesmente os custos, tempo dispensado e o resultado dos processos de insolvência de empresas nacionais.

Segundo a informação do DB 2013, a resolução de um processo de insolvência em Portugal demora em média 2 anos, os custos associados são cerca de 9% do espólio, o resultado mais expectável é a venda da sociedade e a taxa de recuperação decorrente do processo de falência é de 74,6 cêntimos (por dólar americano).

No *ranking* deste indicador, Portugal situa-se entre as 30 melhores economias, em 23º lugar, seguindo de perto Espanha em 20º lugar, Alemanha em 19º e Reino Unido em 8º lugar. Atrás de Portugal encontram-se Itália em 31º, França em 43º e Grécia em 50º lugar. À semelhança do indicador anterior a evolução portuguesa foi somente de uma posição.

As reformas relativas à melhor resolução do processo de falência foram três:

³³ Ao melhorar a resolução destes processos é possível, indirectamente, melhorar o funcionamento do ambiente de negócios, não desperdiçar recursos e contribuir para um crescimento económico sustentável.

2008

- Portugal adoptou legislação que criou formas mais céleres de voluntariamente declarar insolvência das empresas;

2009

- Foi eliminada a formalidade de publicar a situação de insolvência em jornais; foi criado um procedimento acelerado para devedores até 5000€ em activos e um novo procedimento para acelerar o pagamento aos administradores de insolvências. Portugal limitou também o número de recursos a requerer;

2013

- A entrada em vigor de uma nova legislação em matéria de insolvências que agiliza as liquidações e cria mecanismos de actuação dentro e fora dos tribunais.

A figura 9 - Evolução DOING BUSINESS Portugal 2004 a 2013 (ver anexo IV) ilustra a evolução das variáveis DB, e na maioria dos casos a evolução é positiva. Os casos de maior sucesso são: em todos os pontos da constituição de uma sociedade; nos procedimentos e dias para registar uma propriedade.

O estudo de Júlio et al., (2011) revelou que no caso de serem efectuadas reformas institucionais em Portugal, relativamente às variáveis do *Doing Business*, os procedimentos de licenciamento poderiam garantir um impacto significativo na entrada de IDE. Outras áreas onde Portugal não estava ao nível da média europeia a 27 e poderiam ser alvo de reformas futuras, eram constituir uma sociedade, resolução judicial de uma disputa comercial e registar propriedade.

3. *Index of Economic Freedom* – o caso português

À semelhança do indicador *Doing Business*, um outro importante indicador institucional é o *Index of Economic Freedom*³⁴. Considerando a introdução a este no capítulo anterior, irei em seguida explicitar a análise realizada.

Portugal neste indicador encontra-se na 67ª posição, no grupo dos países “*Moderately Free*” entre 185 países, registando uma evolução pouco significativa comparativamente à 68ª posição no *ranking* do ano anterior, 2012.

Os 10 sub-indicadores que constituem este indicador, foram considerados para esta análise:

- Relativamente aos dois primeiros sub-indicadores, **direitos de propriedade** e **liberdade da corrupção** a apreciação geral revela que o nosso sistema judicial apesar de independente é ainda bastante ineficiente na resolução de litígios comparando com a média da UE. Os níveis de corrupção são ainda alarmantes mas o reforço das leis contra os subornos e abuso de poder é alvo de nota positiva. O compromisso de um tribunal especializado para os direitos de propriedade intelectual foi uma promessa do governo e que ficou devidamente registada. Os resultados para Portugal são 70,0% e 61,0% respectivamente;
- A **liberdade fiscal** não se tem alterado nas últimas décadas, aliás verificou-se um aumento da carga fiscal. O total da carga fiscal corresponde a 31,3% do Rendimento nacional bruto. A **despesa do Estado**, a dívida pública e a dívida soberana colocam Portugal como um dos países europeus com pior prestação neste sub-indicador com apenas 61,6%.
- A burocracia, carga administrativa e a eficiência do Estado podem ser mediadas por exemplo através a **liberdade de negócio**. Neste sub-indicador Portugal surge muito bem colocado à semelhança da posição no indicador DB, com 82,8%.

³⁴ Sítio *online* do IEF, www.heritage.org

- A **liberdade laboral** - recentemente o Código do Trabalho em Portugal foi revisto, mas a evolução foi negativa. De 2008 até ao presente ano, segundo este sub-indicador Portugal desceu 30 lugares no ranking, de 142º para 172º respectivamente.
- Em termos de abertura económica, Portugal revela-se bastante aberto dado ser um membro da UE logo a política comercial é semelhante à dos restantes Estados-membros e a **liberdade de investimento** é de 70,0%. Em termos de comércio com outros países nomeadamente a **liberdade comercial** o registo português, 86,8% está a acima da média mundial, 74,2%.
- No que concerne à **liberdade monetária** que neste caso é medida através da análise da estabilidade dos preços e da inflação, a economia portuguesa apresenta bons resultados, 79,4%. A **liberdade financeira** mede a eficiência da banca assim como a independência do sector financeiro em relação ao Estado e os 60,0% registados por Portugal revelam que o Estado tem ainda uma presença considerável num sector dominado pelas empresas privadas.

Em suma, o nosso país é a 67ª economia mais livre, segundo o IEF, e a evolução de Portugal neste indicador não tem sido muito significativa – em 2000 ocupava o lugar 46º no *ranking* - mas a comunidade internacional reconhece o esforço realizado na redução da máquina do Estado, assim como os ajustamentos estruturais executados em diversos sectores da economia.

4. Considerações finais

O quadro institucional de captação de IDE tardiamente definido, é um das principais conclusões que podemos retirar deste ponto. A análise de ambos os indicadores, revela que apesar dos bons resultados, Portugal ainda necessita de reformas institucionais que permitam a evolução do ambiente de negócios e aumento da liberdade económica.

VI – Conclusão

O IDE é essencial a uma economia, quer num contexto de prosperidade económica quer em recessão. Como já confirmado pela literatura, as instituições assumem um papel crucial nas economias, possuindo a capacidade de influenciar as decisões de investidores estrangeiros, na escolha de destinos de IDE. O IDE em Portugal registou, comparando com os fluxos e *stocks* mundiais, valores pouco significativos, mas para o nosso país foram estes investimentos que consolidaram a nossa esfera industrial, e alavancaram o desenvolvimento económico. O objectivo deste estudo foi compreender a importância dos factores institucionais na captação de investimento.

Uma das principais conclusões é o desempenho positivo nos indicadores de visibilidade mundial *Doing Business* e *Index of Economic Freedom*, na 30^a e a 67^a posições em 2013, respectivamente, em mais de 180 países. Estes resultados reflectem o bom ambiente de negócios existente, o funcionamento das instituições, e as liberdades de comércio e investimento pois o IDE em Portugal continua a registar valor positivos e significativos. A necessidade de reformas institucionais, é uma outra importante conclusão deste trabalho. Ao reformar e inovar as várias instituições com participação directa no ambiente de negócios e na captação de investimento, consciencializar a administração central, local e todos os sectores da economia, da importância do investimento estrangeiro, Portugal pode a longo prazo ter uma participação significativa nos fluxos de IDE mundiais.

Relativamente a limitações encontradas na elaboração deste trabalho, poderei mencionar a pouca bibliografia sobre os determinantes e reformas institucionais em Portugal. Considero que este trabalho contribuiu para a compreensão da importância do determinante institucional e permite-nos aferir a perspectiva institucional da nossa economia. Julgo que este tema tem motivos para ser alvo de análise no futuro, possivelmente recorrendo a análise estatística de forma a cruzar os fluxos e *stocks* de IDE em Portugal com as principais medidas institucionais implementadas.

BIBLIOGRAFIA

- AICEP (2012). *Revista Portugal Global*, Nº 41, Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, AICEP, ME, Lisboa.
- AICEP, (2013). *Revista Portugal Global*, Nº 51, Agência para o Investimento e Comércio Externo de Portugal, ME, Lisboa.
- Alfaro, L., Chanda, A., Kalemli-Ozcan, S., Sayek, S. (2004). FDI and economic growth: the role of local financial markets, *Journal of International Economics*, nº 64. p. 89–112.
- Barrell, R. e Pain, N. (1997). Foreign direct investment, technological change, and economic growth within Europe, *The Economic Journal*. Vol. 107, nº 445, p. 1770–1786.
- Decreto-Lei n.º 245/2007 de 25 de Junho. *Diário da República*, 1ª Série, Ministério da Economia e da Inovação, Lisboa.
- Decreto-Lei n.º 225/2002 de 30 de Outubro. *Diário da República*, 1.ª série. Ministério da Economia e da Inovação.
- Djankov, S. (2009). The regulation of entry: a survey, *The World Bank Research Observer*, nº 24, p. 183-203.
- Dunning, J. e Lundan, S. (2008). *Multinational Enterprises and the Global Economy – second edition*. Edward Elgar, USA.
- GEE Papers, (2006). *Investimento Directo Estrangeiro: conceitos*, GEE – ME
- Index of Economic Freedom (2013). The Heritage Foundation & The Wall Street Journal; www.heritage.org/index/
- Júlio, P., Alves, R. e Tavares, J. (2011). FDI and Institutional Reform in Portugal. GEE Papers, N.º 40 – MEID
- Knack, S. e Keefer, P. (1995). Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures, *Economics and Politics*, nº 7, p. 207-227.
- Lei n.º 29/2012, de 9 de Agosto. *Diário da República*, 1.ª série. Ministério da Administração Interna.
- Marques, A. (2008). *Economia da União Europeia*, Almedina, Coimbra

- Meyer, K., Bevan, A., Estrin, S. (2004). Foreign investment location and institutional development in transition economies. *International Business Review*, 13, p. 43–64.
- Nunes, C e Júlio, P. (2010) “A Promoção do Investimento” BMEP N° 12 – GEE, MEID.
- OECD (2008). *Benchmark Definition of Foreign Direct Investment*, 4ª edição, OECD, Paris
- Olival, A. (2012). The influence of Doing Business’s institutional variables in Foreign Direct Investment. GEE Papers N.º 48.
- Rodrik, D., Subramanian, A. e Trebbi, F. (2002). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, NBER Working Paper 9305, Cambridge, MA.
- Sarmento, E. e Reis, J. (2011). Análise comparada dos procedimentos, custos e demora burocrática em Portugal, com base no *Doing Business* 2011 do Banco Mundial, Temas económicos N.º 14. GEE – MEID.
- Silva, J. R. (1999). *A regulação da economia no Salazarismo*, ISEG, UTL, Lisboa.
- Silva, J. R. (2006). O investimento directo estrangeiro. In A. Romão, (Ed.), *A economia Portuguesa 20 Anos após a Adesão*, Edições Almedina, Coimbra, p. 491-518.
- Silva, J. R. (2008). *Internationalization Strategies in Iberoamerica: The case of Portuguese trade*, Economic Commission for Latin America and the Caribbean (ECLAC), Project Document Collection, United Nations Publication Santiago do Chile.
- Tavares, J., (2004). Institutions and economic growth in Portugal: a quantitative exploration, *Portuguese Economic Journal*, nº3, p. 49-79.
- The World Bank (2013). *Doing Business 2013* www.doingbusiness.org
- UNCTAD (2013). *Investment Country Profiles – Portugal*, UNCTAD, UN. www.unctad.org

ANEXOS

ANEXO I

Tabela I – Principais factores de atracção de IDE

Mercado	
	PIB e PIB per capita
	Dimensão e crescimento do Mercado
	Barreira alfandegárias e tarifas
	Localização: acesso a mercados globais e regionais
	Preferências específicas dos consumidores domésticos
Custos	
	Custo de vida, disponibilidade de mão-de-obra qualificada
	Custos dos materiais, dos componentes e dos <i>inputs</i>
	Custos de contexto, comunicações e transportes
	Carga fiscal, encargos de financiamento, disponibilidade e acesso a mercados cambiais
	Incentivos e entraves ao investimento e ao comércio
Recursos Naturais	
	Disponibilidade de matéria prima: gás natural, minerais, petróleo, solos férteis
Infra-estruturas	
	Infra-estruturas: portos, aeroportos, estradas, telecomunicações
	Infra-estruturas tecnológicas: Centros de I&D ou investigação, universidades
	Infra-estruturas industriais: redes de fornecedores, serviços e clusters industriais
	Infra-estruturas educação: escolas, institutos e universidades
Quadro Institucional	
	Estabilidade política, económica e social
	Orientação para o sector privado e privatização das empresas onde o Estado é accionista;
	Incentivos, garantias e regras à entrada de Multinacionais
	Mercados funcionais e estruturados
	Abertura: políticas comerciais e fiscais, acordos bilaterais e acordos internacionais sobre comércio e IDE
	Eficiência do sistema judicial: propriedade intelectual, leis laborais, ambiente, impostos, e boa regulamentação respeitante aos estabelecimentos de empresas
Promoção e Apoio ao Negócio	
	Disponibilidade de informação
	Promoção interna e externa ao investimento e aos investidores
	Acompanhamento e assistência
	Eficiência administrativa dos agencias de investimento e outras agencias.

Fonte: Elaborado pelo autor com recurso a dados do *Investment Climate Department*.

Anexo II

Tabelas II e III - TOP 10 Países de IDEP – Valores brutos

Tabela II

<i>Origem</i>	<i>1996</i>	<i>Origem</i>	<i>2000</i>	<i>Origem</i>	<i>2005</i>
Reino Unido	935 793	Alemanha	5 442 419	Alemanha	4 637 718
Espanha	794 190	Espanha	4 691 908	Espanha	4 027 728
França	707 980	Países Baixos	4 238 444	França	3 911 338
Suíça	455 675	Bélgica e Luxemburgo	2 923 494	Países Baixos	3 653 255
Alemanha	336 794	França	2 845 489	Reino Unido	3 490 411
Países Baixos	299 278	Reino Unido	2 679 198	Bélgica	2 377 418
EUA	242 156	Itália	1 057 265	Luxemburgo	862 774
Bélgica e Luxemburgo	222 391	Finlândia	476 724	Finlândia	803 519
Suécia	204 186	Irlanda	325 905	EUA	657 626
Irlanda	138 613	Suíça	314 868	Irlanda	589 557

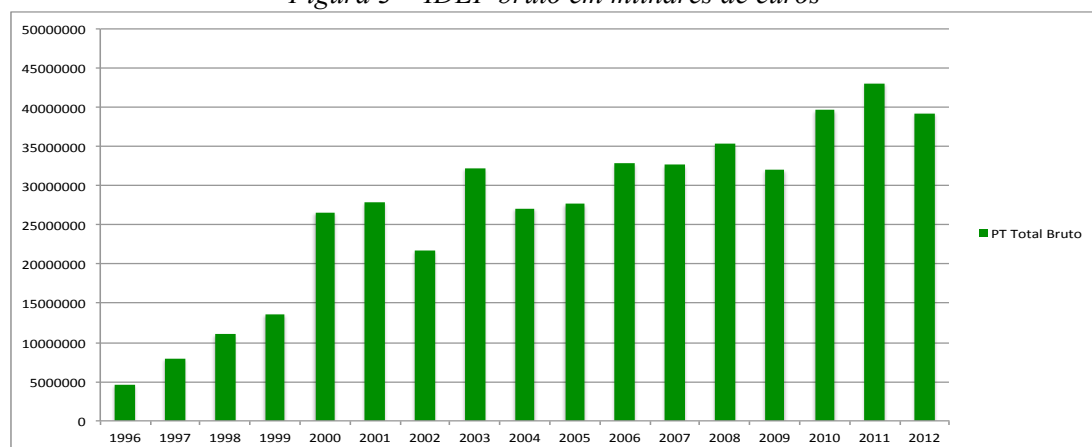
TABELA III

<i>Origem</i>	<i>2010</i>	<i>Origem</i>	<i>2011</i>	<i>Origem</i>	<i>2012</i>
França	6 656 995	Países Baixos	8 924 678	Espanha	7 154 372
Alemanha	6 395 247	Espanha	7 028 191	França	6 398 454
Espanha	5 704 977	França	6 496 650	Reino Unido	6 138 875
Países Baixos	4 939 744	Reino Unido	5 487 862	Luxemburgo	5 260 602
Reino Unido	4 305 304	Alemanha	4 005 520	Países Baixos	3 535 603
Luxemburgo	3 746 697	Suíça	2 464 372	Alemanha	3 247 196
Suíça	1 907 359	Bélgica	1 637 702	Suíça	2 257 848
Brasil	1 834 042	Luxemburgo	1 070 245	Bélgica	1 700 280
Chipre	1 049 065	Brasil	109 231	Áustria	1 271 353
Bélgica	920 848	Chipre	18 887	Irlanda	504 457

Fonte: Elaboradas pelo autor com base em dados da AICEP.

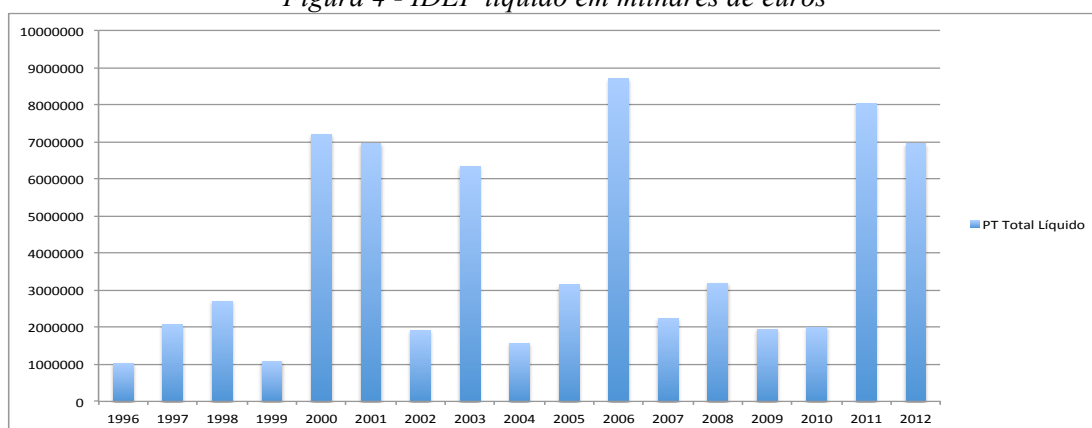
Anexo III

Figura 3 - IDEP bruto em milhares de euros



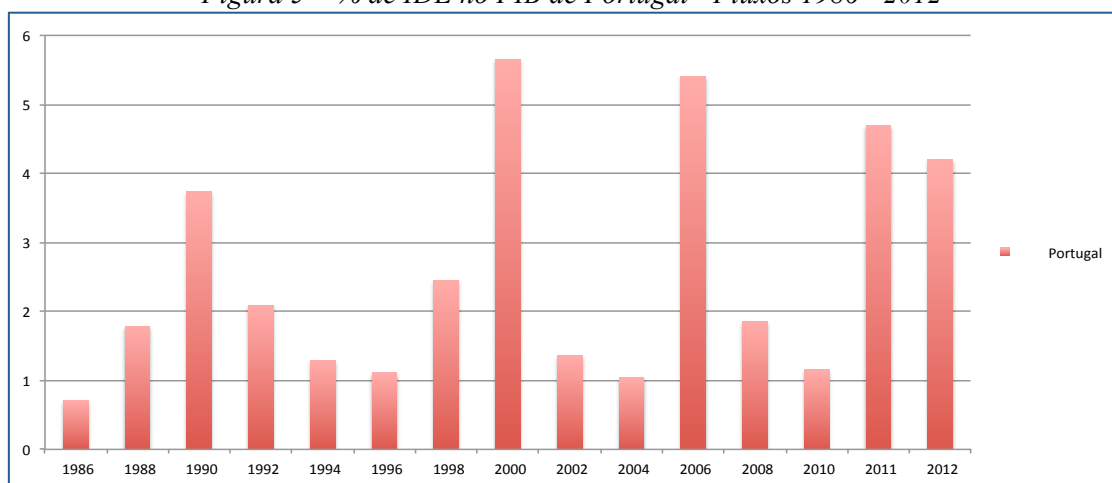
Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da AICEP.

Figura 4 - IDEP líquido em milhares de euros



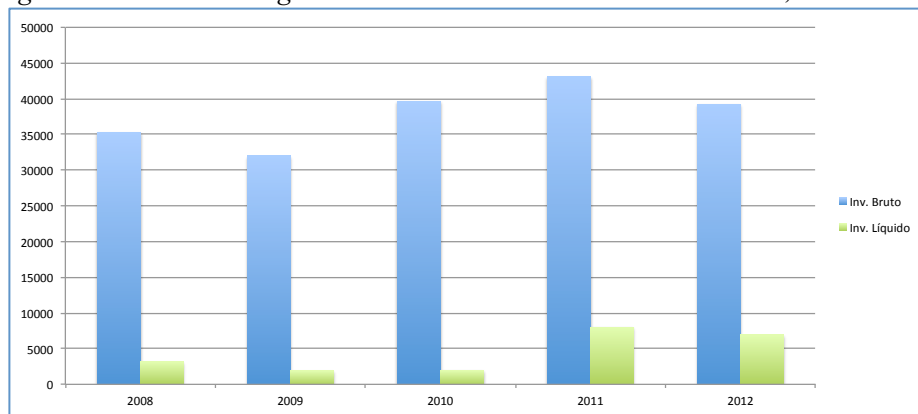
Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da AICEP.

Figura 5 - % de IDE no PIB de Portugal - Fluxos 1986 - 2012



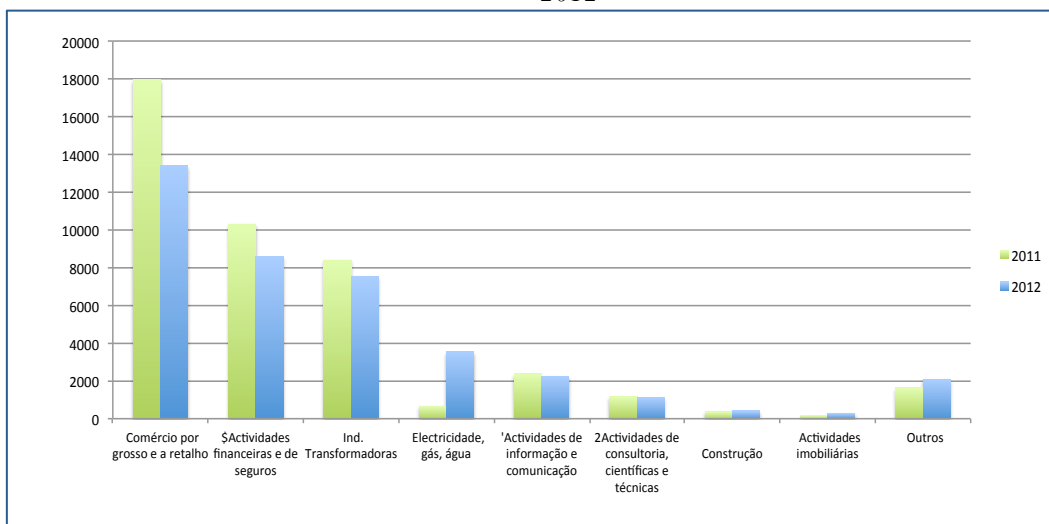
Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da UNCTAD.

Figura 6 - Investimento global durante a crise em milhões de euros, 2008 a 2012



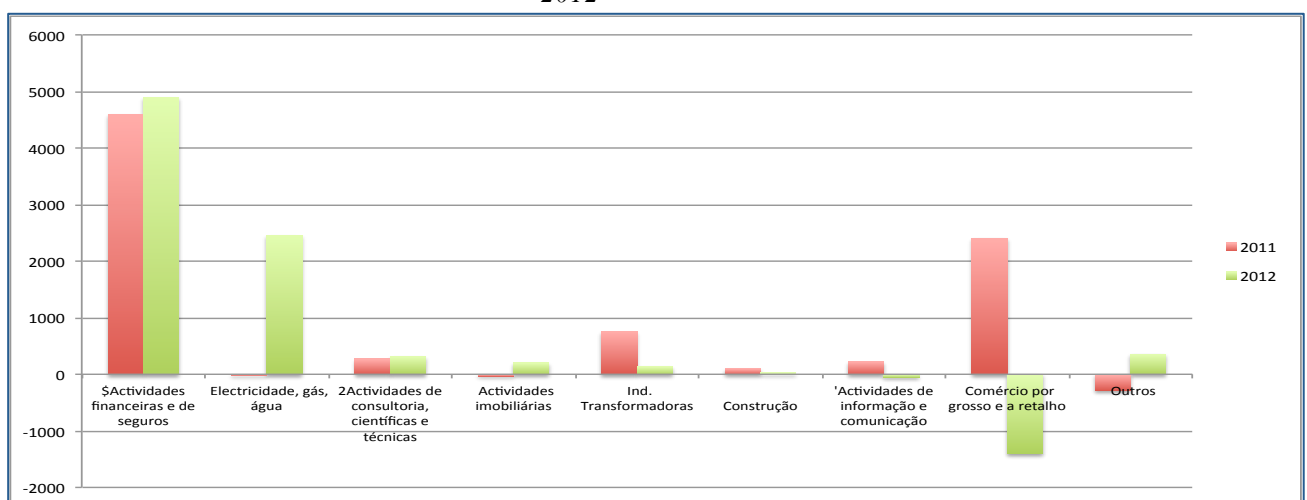
Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da AICEP.

Figura 7 - Sector Actividade (empresas residentes) - Inv. bruto em milhões de euros, 2011 e 2012



Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da AICEP.

Figura 8 - Sector de Actividade (empresas residentes) Inv. líquido em milhões de euros 2011 e 2012



Fonte: Elaborado pelo autor com base em dados da AICEP

Anexo IV

Figura 9 - Evolução DOING BUSINESS Portugal 2004 a 2013

	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Procedimentos para constituir uma sociedade (Nº)	11	11	11	8	7	6	6	6	5	5
Dias para constituir uma sociedade (Nº)	78	78	54	8	7	6	6	6	5	5
Custo de Constituição de uma sociedade em % do Rendimento Interno Bruto per capita	12.0	13.5	13.4	7.9	7.0	6.5	6.4	6.5	2.3	2.3
Procedimentos requeridos num processo de licenciamento (Nº)			17	17	17	18	16	16	13	13
Dias para concluir um procedimento de licenciamento (Nº)			353	353	353	354	282	267	185	108
Custos num processo de licenciamento em % do Rendimento Interno Bruto per capita			58.2	57.2	51.2	50.7	49.5	392.1	366.2	370.0
Procedimentos para registar uma propriedade (Nº)		5	5	5	5	5	5	1	1	1
Dias para registar uma propriedade (Nº)		83	83	81	42	42	12	1	1	1
Custos de registo de uma propriedade em % do valor da propriedade		7.4	7.4	7.4	7.4	7.4	7.4	7.4	7.3	7.3
Documentos para exportação (Nº)			4	4	4	4	4	4	4	4
Dias para exportação (Nº)			20	16	16	16	16	16	16	13
Custos de exportação (por contentor em US Dollar)			580	580	580	685	685	685	685	685
Documentos para importação (Nº)			5	5	5	5	5	5	5	5
Dias para importação (Nº)			17	16	16	16	15	15	15	12
Custos de importação (por contentor em US Dollar)			894	894	894	899	899	899	899	899
Procedimentos envolvidos na Resolução judicial de uma disputa comercial (Nº)	35	36	36	36	36	35	32	32	32	32
Dias para a Resolução judicial de uma disputa comercial (Nº)	577	577	577	577	577	577	547	547	547	547
Custos associados à Resolução judicial de uma disputa comercial em % da dívida	14.2	14.2	14.2	14.2	14.2	14.2	13.0	13.0	13.0	13.0
Anos para completar um Processo de Insolvência de uma sociedade	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0	2.0
Custos associados ao Processo de Insolvência de uma sociedade em % do espólio	9	9	9	9	9	9	9	9	9	9
Taxa de recuperação decorrente do Processo de Insolvência (cêntimos por dólar)	73.2	73.2	74.7	75.0	74.0	69.4	69.4	72.6	70.9	74.6
Pagamentos de Impostos a efectuar (Nº)			8	8	8	8	8	8	8	8
Horas a dispendir no tratamento e pagamento de impostos			328	328	328	328	328	298	275	275
Total do imposto a pagar em % do lucro bruto			45.2	45.2	44.8	43.6	42.9	43.3	43.3	42.6

Fonte: elaborado pelo autor com base nos dados do *Doing Business* 2013.